

## Hilfe!!! Das Unternehmen schreibt „rote“ Zahlen!!!

Sie sind Filialleiter in ihrem Unternehmen und haben große Probleme, da ihre Filiale rote Zahlen schreibt. Aus diesem Grund werden Sie beauftragt das Unternehmen von allen Seiten zu beleuchten. Hierzu gehören die Verkaufsgesprächsanalyse und die Filialanalyse. Des Weiteren sollen Sie neue Werbemaßnahmen gestalten, die das Unternehmen in einem guten Licht darstellt.

### Zeitplan:

- **Start:** 18.01.2016
- **Abgabe aller Ergebnisse:** 30.05.2016 (per Airdrop, Mail,...)
- **Präsentation:** ab dem 30.05.2016 im BWL-Unterricht
- **Arbeitsweise:** Gruppenarbeit, d.h. alle Gruppenmitglieder stehen gemeinsam für alle ein. Sollte ein Mitglied erkrankt sein, werden die anderen die Arbeit für ihn übernehmen.

*!!!Die Bearbeitung während des BWL-Unterrichts ist möglich, sobald LF 3 beendet ist!!!*

### Aufgabe 1 (Filialanalyse)

*(Thema in SBWL: LF 4)*

1. Untersuchen Sie Ihre Filiale. Hierzu benötigen Sie erst einmal eine Unternehmung für Ihre Gruppe.
2. Gehen Sie auf folgende Homepage und informieren Sie sich über die unterstrichenen Begriffe im Fragenkatalog.  
<http://www.ebelsaskia.bplaced.de/Startseite.html>  
*Hinweis: Als Hilfsmittel kann auch das Internet und das BWL-Buch verwendet werden.*
3. Spielen Sie eine Runde Tabu in Ihrer Gruppe.  
*Hinweis: Das Spiel kann bei Frau Ebel abgeholt werden.*
4. Beantworten Sie die Fragen aus dem folgenden Fragenkatalog (nächste Seite) und erstellen Sie eine **Präsentation** darüber.  
*Hinweis: Eine reine Aneinanderreihung ist nicht der Sinn einer guten Präsentation. Versuchen Sie eine ansprechende und interessante Präsentation für Ihre Mitschüler zu erreichen, indem Sie Fotos, Videos usw. verwenden.*
5. Bewerten Sie Ihre Filiale anhand Ihrer beantworteten Fragen.  
*Hinweis: Sie können auch gerne Verbesserungsvorschläge mit hineinbringen.*

## Fragenkatalog:

- **Das Geschäft**
  - In welcher Bedienungsform werden in deinem Geschäft Waren verkauft?
  - Wie kommt eine angenehme Verkaufsatmosphäre auf und was bewirkt sie?
  - Welche Warenträger verwendet dein Geschäft?
  - Welche Regalplätze lösen besondere Aufmerksamkeit beim Kunden aus?
  
- **Der Sortimentsüberblick**
  - Erstelle einen Ladengrundriss und hebe dabei unterschiedliche Verkaufszonen hervor.
  - Wie und durch was bekommt der Kunde einen Überblick (Beispiel: Schilder, Farben, Formen, Verkaufsförderungsmittel)?
  - Wird die Aufmerksamkeit des Kunden durch besondere Warenpräsentationen (Präsentier, Figuren, Dekorationen oder Warenlandschaften) besonders geweckt?
  
- **Die Warenplatzierung**
  - Welche Aktionen gibt es?
  - Welche Bedarfsbündel gibt es?
  - Welche Ordnung herrscht in den Regalen? Gibt es unterschiedliche Regalzonen?
  - Gibt es Mehrfachplatzierungen? Wenn ja, wie?
  - Wird das „shop in shop“-System praktiziert? Wenn ja, wie?
  - Was fällt dir zusätzlich hinsichtlich der Warenplatzierung auf?
  
- **Die Wegführung**
  - Beobachte Kunden, die die Abteilung bzw. das Geschäft besuchen:
  - Kannst du erkennen, welche Wege (Kundenlauf) die Kunden hauptsächlich gehen? Wenn ja, zeichne den Weg in deine Skizze ein.
  - Werden Kunden in bestimmte Richtungen gelenkt? Wenn ja, wie? (Anreize, Blockaden, Farben,...)
  - Gibt es verkaufsstärke oder verkaufsschwache Zone? Wenn ja, welche?
  - Gibt es Ruhezonen?
  - Gibt es eine Trennung in weitere Zonen? Wenn ja, welche?
  - Was fällt dir hinsichtlich der Wegführung auf?
  
- **Besonderes**
  - Gibt es spezielle Einrichtungen bzw. Maßnahmen um die Kunden zu aktivieren oder im Laden (Abteilung) zu halten? (Erlebnis- und Aktionszonen)
  - Welche besonderen Anziehungspunkte kannst du erkennen? Gibt es Faszinationspunkte?

## Aufgabe 2 (Verkaufsgesprächsanalyse)

(Thema in SBWL: LF 2)

1. Analysieren Sie im „**MysteryShopping**“, wo ihre Schwächen im Verkaufsgespräch sind und vergleichen Sie es mit einem anderen Mitbewerber.

*Hinweis: Hierbei müssen alle Verkaufsgesprächsphasen beachtet werden. Sie benötigen hierfür auch einen Fragebogen bzw. ein Dokument, das ein perfektes Verkaufsgespräch abbildet, damit Sie ihr beobachtetes Gespräch auch analysieren können.*

*Als Hilfsmittel kann auch das Internet und das BWL-Buch verwendet werden.*

2. Entwickeln Sie ein **Schulungsvideo oder ein ähnliches Produkt** für Ihre Mitarbeiter. Die Schulung lautet „Der perfekte Verkäufer“.

*Hinweis: Hierbei müssen alle Verkaufsgesprächsphasen beachtet werden. Als Hilfsmittel kann auch das Internet und das BWL-Buch verwendet werden.*

## Aufgabe 3 (Werbemaßnahmen)

(Thema in SBWL: LF 5)

3. Erstellen Sie eine **Kundenkarte** für Ihr Unternehmen, die alle wesentlichen Merkmale aufweist.

4. Erstellen Sie für Ihre Unternehmung einen **Werbepot oder ein ähnliches Produkt**, der Sie, als Unternehmen, positiv darstellt. Vergessen Sie dabei aber nicht einen Werbeplan zu erstellen.

*Hinweis: Als Hilfsmittel kann auch das Internet und das BWL-Buch verwendet werden.*

**Folgende Apps benötigen Sie für die Aufgabenbewältigung:**

